

企业网络模式选择及效率边界

邹文杰

(厦门大学 经济研究所, 福建 厦门 361005)

【摘 要】 文章从企业组织合作范式的演进出发探究了企业网络的形成, 对企业网络的基本模式和若干相关概念进行了梳理, 进而分析了企业网络模式选择的约束条件, 在此基础上对企业网络模式的效率边界问题进行探索。

【关 键 词】 企业网络; 合作范式; 效率边界

【中图分类号】F270 【文献标识码】A 【文章编号】1004-2768(2007)07-0108-02

一、企业组织合作范式的演进——企业网络的形成

企业作为一个社会生产和经营的主要组织单位, 不是孤立地在某一个时点上存在的, 企业之间存在着密切的联系和信息交流。企业间的联系和信息交流往往通过两种行为发生: 一是在市场上竞争地进行交易发生; 二是相互合作发生。企业组织间的合作是企业进行联系和信息交流的重要渠道, 而且合作的范式随社会经济环境的变化不断地演进。理查德森(1983) 就认为企业间合作的出现是个程度问题: 我们所面对的是一个连续的交易形态, 从有组织的商品市场上的交易——在这类交易中, 合作成分最少——开始, 穿过中间领域——在这些领域里, 存在着传统关系和商誉, 最后到了那些复杂的和相互关联的集团和联盟——在这些交易中, 合作是十分彻底和正式的。^[1]

从历史上看, 企业合作萌芽于工业化初期的企业内部, 当时的合作以企业内部的分工与专业化协作形式表现出来, 包括劳动者之间、各职能部门之间的分工与协作。由于企业规模较小、生产技术低、市场存在严重的封闭性和市场需求的相对稳定性使企业既缺乏形成有效合作的条件, 也缺乏通过合作(或合谋) 抵御市场风险的动力。^[2]到工业经济时代, 企业之间的合作主要是商品市场上的自由贸易基础上的市场交换关系, 主要是上下游企业之间利用市场所形成的一种市场交易关系。这一阶段的企业间联系依然以市场交易为主, 企业间的关系主要是在市场上的相互竞争关系。随着科学技术的发展、经济全球化等环境的变化, 市场环境的不确定逐步增加, 供需矛盾不断加剧, 越来越多的企业意识到仅靠自己的资源和能力不足以适应快速的变化。企业更加强调相互信任, 相互合作与协调, 在竞争的同时寻找广泛的合作, “以合作求竞争, 是要让企业走出孤立交易小圈子, 进入相互影响、相互作用的联合王国, 获得竞争优势。其竞争优势表现在通过建立联系实现互利而创造的价值上”。^[3]特别是自 20 世纪 70 年代以来, 企业间的合作在世界范围内形成了一股奔腾不息的潮流, 成为当前各国特别是发达国家的企业组织发展的新趋势。

对于这种企业间的合作导致的企业组织外部网络化而形成的新型组织形式, 国外学者给予了高度的关注。威廉姆森称之为混合组织, 并把它视为是介于企业和市场之间的一种制度安排; 理查德森则把这种企业间的合作看成为与指令(企业) 和市场交易并列的协调经济活动的一种方式; 拉尔斯遵循斯密和

钱德勒把市场和企业分别称为“看不见的手”和“看得见的手”的提法, 把企业组织间的合作调节称作“握手”, 用来表示企业 and 市场间的一系列制度安排, 并将它置于与企业 and 市场同等概念的地位。

二、企业网络的基本模式

企业网络的模式问题是企业网络理论研究的一个重要领域, 诸多学者对之进行了深入的探讨。霍尔将其归纳为三种基本形式: 结对或二元的组织间关系、组织间小圈子以及组织间网络; 格林沃特、哈默和普拉哈拉德将联盟分为 X 类(垂直联盟) 和 Y 类(水平联盟), Yashino 和 Rangan 将企业间的互动关系和潜在冲突的程度而划分成四种类型的联盟前竞争联盟、竞争联盟、后竞争联盟和非竞争联盟; 还有学者根据合作的层次把企业网络分为治理层合作(如企业集团)、经理层合作(如战略联盟) 和作业层合作。

诸如此类地对企业网络进行分类, 确实有助于我们加深对企业网络的认识。但在这些研究中, 人们忽略了一个最为基本的角度, 即组织经济学的角度。组织经济学的一个基本观点是: 组织间的本质区别主要表现在组织结构上。作为特殊组织的企业网络, 它们之间的区别同样的也表现在网络的结构上。企业网络是由若干个不同的企业作为结点构建的, 网络中各结点间的相互关系即为企业网络的结构。企业网络的结构由两个因素决定: 一是两结点间以什么方式联系。从基本性质看, 两结点的联结纽带有契约和股权两种, 以契约为纽带的企业网络是企业间通过签订正式契约或非正式契约形成合作关系, 通常我们所说的战略联盟和虚拟企业都属于契约型。而以股权为纽带的企业网络则体现为以股权渗透的方式合作, 其表现形式可以是合资企业、企业集团等, 也可以通过是相互持股。企业间的股权合作, 就合作方的根本目的而言或者是为了分散资本风险(与业务无关), 或者是业务需要(包括与竞争对手的合作和与价值链上下游间的合作)。基于分散资本风险的合作是相对低级的股权合作方式, 合作方的相互关系相对较为松散, 而基于业务需要的合作更为稳定, 它们间的关系受法律限制和业务的两种限制。二是各结点间的关联程度, 即各结点间是否是交错联结。各企业间的联系若是通过网络中具有特殊地位的某一企业(核心结点) 发生, 则我们可以称此类企业网络为平面型网络, 企业网络的每个结点如果相互间都发生关系, 这种企业网络则为立体

【收稿日期】2005-11-10

【作者简介】邹文杰(1975-), 男, 福建古田人, 厦门大学经济研究所博士研究生, 福建师范大学经济学院讲师, 研究方向: 市场经济理论。

型网络。平面型网络结点间的联系较为单一,因此,企业中一结点(除核心结点外)的退出对企业网络运行的影响不大。而在立体型网络中各结点在网络中的地位都十分重要,任一结点间的联系出现问题都可能对整个网络产生致命的影响。产业集群就是最为典型的立体型网络。

企业网络作为介于市场和企业之间的第三种组织形态,它以信息技术为平台,以核心资源为基础,成员相互合作,谋求企业的生存空间和发展的组织形式。对于这种组织形式理论界还未形成一个统一、确定的称呼,网络组织、企业网络、混合组织、中间组织、企业间组织、虚拟企业、战略联盟等概念被不同的学者所采用。这些概念的差别一方面表现在对这种组织形式的研究角度有所不同。网络组织、企业网络主要侧重于描述组织的结构特征,虚拟企业描述的是组织的表现形式特征,联盟更侧重于强调此组织中成员的合作关系,中间组织和企业间组织、混合组织则主要在考查这个组织的经济性质时采用;另一方面表现在这些概念外延的差异性。网络组织的外延相对是最广的,它即包括企业网络,也包括本身内部网络化的企业组织,如电信、铁路企业等。企业网络、混合组织、中间组织、企业间组织的外延则基本一致。虚拟企业的外延较窄,因为企业网络即可以以实体形式存在(比如企业集团),也可以以虚拟企业形式存在。战略联盟则有广义和狭义之分,狭义上的战略联盟仅指通过契约安排的企业间合作组织,广义上的战略联盟同时还包括通过股权安排的合作组织。一般意义上,战略联盟是狭义上使用的。

三、企业网络模式选择的约束条件

1.组织(协调)成本。任何组织得以正常运转必需以费用的付出为代价,企业网络组织也不例外。与其它组织相比,网络的运行成本主要集中在企业间的协调费用上。企业网络得以产生,是由于这种组织经济的形式能够较大幅度地节约交易费用。当通过市场利用价格机制协调所需的交易费用过高,而组建企业科层采用行政权威协调却又带来“管理困境”时,企业网络则成为它们两者的中间形态。不同的企业网络有着不同的协调机制,从而带来协调成本的差异。任何企业在选择网络模式时首当其冲考虑的必定是协调成本问题。

2.进入退出成本。企业间乐意进行合作的一个重要原因在于通过合作能在一定程度上享有合作方(企业网络成员)所占有的资源,从而通过资源互补实现自身的利益。企业网络的进入成本主要体现在企业要相应地让渡自有资源,企业拥有的资源越稀缺其进入网络的成本就越大。不论何种网络模式都有其进入成本,但其进入成本与网络成员的紧密程度成正比,松散型网络进入成本较低。而退出网络的成本则是企业退出网络时沉淀而无法收回的成本,退出成本与进入成本关系密切,进入成本越高,潜在的退出成本也越高。同时,股权式合作的企业网络其退出成本往往极高。

3.企业文化。企业间的合作过程同时也是企业间文化的交流过程。企业文化的相容不仅会扫除合作的障碍,而且会降低组织成本。企业文化的冲突必然又影响到协调机制的运作,从而导致企业间协调成本的增加。一旦协调成本超过企业网络的边界,网络组织必然被市场取向代之,使合作的目的无法实现。因而,企业在选择合作伙伴和合作方式时要进行权衡,与合作伙伴的企业文化无法兼容而对合作对象又无从选择时,往往更倾向于选择退出成本低的企业网络模式。

四、企业网络模式的效率边界

以具有清晰边界的市场和科层组织(企业)的模式来实现对经济活动的组织运作是两种成本较高的形式。市场有着较高的交易成本(包括获得市场信息的费用、谈判成本和履行合同

费用),而通过科层组织的内部化进行生产,虽然可降低交易成本,但随组织规模的扩大,管理成本则相应增加,因而经济活动的组织模式陷入了两难困境。企业网络的出现为经济活动的组织提供了一个新的运作模式,这种模式使各交易主体通过契约或股权式合作结成网络。这样,企业网络的每个结点可以突破其本身的资源和战略的限制而享有对网络中其他成员资源的控制或直接约束,就没有必要把传统科层组织中的所有活动都依靠自身来完成,而把许多内部活动移至外部依赖企业间类似于内部市场的网络完成。威廉姆森从刻画交易特征的三个主要维度,即资产专用性、不确定性程度以及交易重复发生的频率考察了经济组织的边界。在他看来,经济组织效率边界的扩张与收缩都服务于最大限度节约成本的目的,一项交易所涉及的资产专用性水平是决定它应该是在市场上还是在企业进行的主要因素。

企业网络模式的效率边界是企业网络效率边界的进一步延伸,在当前的企业网络理论中,人们的考察还只停留在企业网络的效率边界上,而企业网络模式中的效率边界问题还是一片未开发的处女地。企业网络模式的效率边界所探讨的是在企业网络这种组织模式下对企业网络本身具体模式的选择标准问题。当企业主体在确定了采用企业网络来组织经济活动时,必然要面对的是如何选择企业网络的具体模式问题,即以何种方式与其他主体进行合作。

效率标准是企业主体进行这种选择的根本标准,不同的企业网络的模式其效率也不同。一般来说,企业网络的效率受两个因素的制约:一是企业网络的规模。无论何种模式,企业网络的规模直接影响到它的效率。企业网络的规模涉及到网络中组织成员的数量增减(包括同质成员的加盟和异质成员的扩张)。按照阿罗的投票理论,网络中组织成员的规模扩大会引发利益冲突的俱增,导致协调成本的膨胀,从而降低网络效率。当然不同的企业网络的模式,其组织规模边界也存在差异。一般而言,实体型企业网络对规模边界的要求较为苛刻,它直接影响到组织成本。虚拟型企业网络规模边界弹性较大,当协调成本超过理性预期时,组织成员自动退出,组织规模自动收缩,协调成本自然降低。二是企业网络的结构。任何一个组织,其结构对效率的影响是决定性。企业间合作方式、合作程度不同决定了企业网络结构的差异,从而影响网络运行的效率。企业网络结构对其效率的影响主要是通过信息沟通机制传导的。不同的网络结构有着不同的信息沟通方式,而信息沟通方式的差异导致网络运行效率的差异。杨小凯教授认为,存在着两种效率不同的信息交流联系方式,一种是全通道网络联系,即人们两两之间进行全通道网络通讯;另一种是轮式网络,即参与分工的人都围绕某一进行联系,然后再由这个人与市场进行联系。显然,从信息沟通的效果看后一种方式是较高效的,但是在这种通过轮式网络进行分工协调的组织里,网络成员自身狭隘的利益问题经常导致整个网络组织衰弱的政治斗争。^[9]在企业网络的基本模式中,平面型企业网络的信息沟通方式往往是通过轮式进行,而立体型网络其信息是全通道联系,这也正是它社会效益较高的原因所在。

【参考文献】

- [1] 路易斯·普特曼.企业的经济性质[M].上海:上海财经大学出版社,2000.
- [2] 米勒.管理困境——科层的政治经济学[M].上海:上海三联书店,上海人民出版社,2002.
- [3] 奥利弗·E·威廉姆森.资本主义经济制度[M].北京:商务印书馆,2002.
- [4] 杨小凯.经济学:新兴古典与新古典框架[M].北京:社会科学文献出版社,2003.

(责任编辑:X 校对:T)